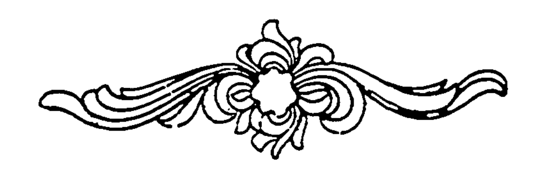
ESSAI DE MONOGRAPHIE FAMILIALE

Zéphirin Paquet

Sa Famille
Sa Vie
Son Oeuvre



QUÉBEC
1927

CHAPITRE VIII

M. Paquet, marchand. — L'acheteur.

LORSQUE M. Paquet eut terminé la construction de ses trois magasins et qu'il les eut remplis de marchandises, il aimait à promener les visiteurs à travers ses " onze étages. " — " Tenez, disait-il, en arrivant sous le dôme central de la maison Carrier, regardez, on a onze étages, tous pleins de marchandises. " Et tandis que l'œil cherchait en vain les onze étages, là où il n'y en avait que trois, M. Paquet ajoutait : " Venez vite, je vais vous les montrer. " Il y avait bien " onze étages tous pleins de marchandises " mais, pour les trouver, il fallait additionner ceux des trois magasins. Ce vaste établissement témoignait de l'habileté commerciale de son propriétaire.

Un plaisant a dit que le comble de l'habileté commerciale c'est : " acheter pour rien et vendre à poids d'or. " La vraie mesure de l'habileté commerciale serait plutôt : acheter et vendre le moins cher possible. Acheter au plus bas prix est une science : science du travail des manufactures et du transport, connaissance des occasions. Vendre le moins cher possible est plutôt un art : art d'attirer la clientèle par l'annonce, l'étalage, la réputation du magasin.

Quelles aptitudes commerciales M. Paquet montra-t-il dans ses achats et ses ventes, nous allons essay-

er de le dire en deux chapitres. Voyons d'abord à l'œuvre l'acheteur approvisionnant son magasin.

L'essentiel pour un acheteur est de connaître la qualité et le prix correspondant des marchandises. M. Paquet s'y entendait à merveille. Quand il avait palpé une soierie, un *tweed*, une étoffe quelconque, il en disait immédiatement le prix à un ou deux sous près. Il était devenu si expert dans cette estimation qu'il prenait plaisir à montrer à ses employés comment la pratique l'y avait rendu habile.

Un jour, un commis reçut une étoffe à si bon marché qu'il résolut de mettre en défaut la science de son patron.

— Quel est le prix, M. Paquet ? — Examen de celui-ci.

— Quatre-vingt-dix centins au minimum. — Et le commis de s'exclamer.

— Cinquante centins, Monsieur, cinquante centins !

— Je l'ai jugé tout laine et double largeur.

— Oui ! oui ! tout laine et double largeur. — Et M. Paquet de recommencer son examen.

— Tout laine, mais simple largeur, tiens, regarde ! — Ebahissement du commis, qui ne s'en était pas aperçu.

— Eh bien ! tu ne m'as pas pris, mon petit drôle !

Au début de son commerce, M. Paquet, comme tous les marchands détaillants de cette époque, s'approvisionnait chez les commerçants en gros de la Basse-Ville. Plus tard, il chercha plus loin, jusque en Europe. A partir de 1885, sa maison eut toujours

son voyageur de commerce qui, deux fois l'an, parcourait l'Angleterre, la France, l'Italie, la Belgique, l'Allemagne en quête de stocks nouveaux et variés.

M. Paquet était lui-même à la piste de toutes les occasions favorables pour obtenir des marchandises à bon compte. C'est ainsi qu'il prenait part aux encans qui se faisaient à temps fixe à Québec et à Montréal, et nul ne savait comme lui discerner la qualité ni mettre le prix. On raconte à ce sujet nombre d'histoires. Citons-en quelques-unes, on comprendra mieux de quels procédés usait l'habile commerçant.

Un jour, un commis de magasin en gros de la Basse-Ville lui offrit, à soixante sous la verge, une certaine quantité d'étoffes de toutes couleurs.

— Nous voudrions écouler cette marchandise, M. Paquet ; à soixante sous, vous pouvez en prendre un bon lot.

— Eh bien ! va dire à ton patron que je prendrai le tout à cinquante sous la verge.

La vente étant de 1200 verges, la différence de prix favorisait notablement l'acheteur.

— " Laisse tes échantillons ici, ajouta M. Paquet, tu comprends... " Tu comprends " voulait dire dans la tête du rusé marchand : " Je veux être seul à profiter de l'aubaine. " Et le marché fut conclu à cinquante sous la verge.

Un autre jour, en compagnie de quelques marchands de Québec, M. Paquet se rend, par bateau, à Montréal pour assister à une vente de cotonnades anglaises endommagées par l'eau de mer durant la traversée. Pendant que ses amis font joyeusement

au salon leur partie de cartes, lui, retiré dans sa cabine, calcule son avoir, suppute la vente et prévoit les bénéfices possibles. En débarquant, il se rend droit chez le vendeur, examine la marchandise, en fait l'estimation et ne dit mot. La première journée d'encan se passe, il n'achète rien. La deuxième journée se passe, il n'achète rien. Ses compétiteurs l'entourent alors et lui disent : " Hé quoi ! M. Paquet, vous n'achetez donc rien ? " — " Votre prix, répondit-il, est bien trop cher ! " Au troisième jour, cinq balles de coton sont mises à l'enchère. Les marchands qui se sont déjà suffisamment pourvus et qui entendent encore le cri de M. Paquet : — " C'est bien trop cher. " — se montrent prudents. Au prix jeté par le commissaire priseur, personne ne répond. — Celui-ci tient cependant à vendre sa marchandise avariée. Il baisse son prix... Pas de réponse... Il baisse encore. C'est le moment propice choisi par M. Paquet. Il donne son prix... Pas d'enchérisseur les cinq balles lui sont adjugées. Le commissaire, craignant de ne pouvoir vendre toute la marchandise, lui offre alors. à l'amiable. au même prix les cent autres balles restantes. — " Oui, dit le fin marchand, je prends tout. "

Dans une autre circonstance, — c'était pour un encan de fourrures, — M. Paquet prend encore le bateau pour Montréal en compagnie de plusieurs autres commerçants. En face de Trois-Rivières, un accident force le bateau de stopper. On dit aux passagers qu'il s'agit d'une réparation de plusieurs heures et qu'on ne repartira que le lendemain matin. Les marchands sont mécontents : ils manquent leur encan. Mais que faire ? Il faut bien se résigner à l'inévitable. M. Paquet, lui, ne se résigne pas. Sans

plus tarder et à l'insu de ses compagnons de voyage, il s'approche d'un matelot : — " Veux-tu me faire une commission ? lui dit-il, à l'oreille. Si tu peux te rendre à terre, m'expédier cette dépêche et me rapporter la réponse, je te donne $10. Dix piastres, c'était pour le matelot une grosse somme, aussi ne se fit-il pas prier. Deux heures après, l'homme revenait portant ce message : " Ton désir sera accompli. " De ce moment, M. Paquet demeura bien en paix sans s'inquiéter de la lenteur du voyage.

Le bateau arriva à Montréal avec un jour de retard. Les marchands, débarqués, allèrent s'enquérir de l'encan. On leur répondit qu'il avait eu lieu la veille.

— Et qui donc a acheté, demandèrent-ils ?

— Zéphirin Paquet de Québec.

— Z. Paquet !. . . Mais ce n'est pas possible, il était avec nous sur le bateau. . . .

Oui, mais tous ignoraient la fameuse dépêche envoyé de Trois-Rivières à son ami de confiance, Bourdeau qui, vu le petit nombre de compétiteurs, put acheter à bas prix des quantités considérables de fourrures. Et le lendemain, quand les voyageurs se rembarquèrent, ils furent assez marris de voir sur le quai de nombreux ballots à l'adresse de Z. Paquet, Québec.

Dans bien d'autres voyages à Montréal, M. Paquet eut encore le dessus sur ses compétiteurs, non plus seulement par sa présence d'esprit mais encore par ses habitudes de travail et de simplicité. Car, tandis que ceux-ci, dès leur arrivée, couraient à la recherche d'un hôtel *select* où ils pourraient se refaire,

lui, s'occupait d'abord de ses achats. Ce n'est qu'après avoir vu les marchandises et déterminé ses emplettes qu'il se rendait chez son ami Bourdeau.

Sa simplicité de manières et sa démarche le firent prendre, un jour par un employé d'une maison de gros, de Montréal, pour un cultivateur venant du marché Bonsecours. C'était de bonne heure, le matin, en descendant du bateau. L'employé était seul. M. Paquet entre.

— Avez-vous de l'étoffe à vendre ? — Le commis secoue la tête disant :

— Ici, on ne vend qu'à la pièce.

— A la bonne heure, ça ne fait pas de coupons, réplique M. Paquet. — Mais vendez-vous plusieurs pièces à la fois ? — Et sans attendre la réponse ni plus de façon, il en choisit une quantité considérable qu'il empile sur le comptoir. Quand il eut fini, il dit au commis, qui ne songea même pas à lui demander son nom : — " Mets-moi cela à part, je vais revenir. " Il alla déjeuner et revint. Le propriétaire était présent et lui fit un accueil si sympathique que le commis fut honteux de sa méprise.

Quand les besoins de son magasin l'exigeaient, M. Paquet n'hésitait pas à entreprendre un voyage, même aux États-Unis. A la suite de la guerre de Sécession (1861-1865) et de la crise économique qu'elle provoqua, le coton était devenu rare et très cher. Les marchands guettaient partout les ventes de cotonnade. Or, on apprend à Québec qu'un encan de coton va avoir lieu à Boston. M. Paquet s'y rend. La veille de l'encan, on le vit à son ordinaire examiner tous les tissus et se retirer sans rien dire. Le lende-

main, l'encan commence, les autres marchands se concertent, M. Paquet fait bande à part. On lui demande ce qu'il va acheter. " Je n'en sais rien, répond-il, je ne sais pas comment cela va marcher ? " Plusieurs ventes se font. Il ne daigne pas s'en occuper. Mais voici le lot sur lequel, hier, il a jeté son choix. Il se le fait adjuger. — " Combien prenez-vous de pièces lui demande le commissaire priseur ? " — " Je prends tout le lot, répond-il. " Les autres marchands se récrient : — " Non, non, c'est trop, vous allez nous en céder. " — " Impossible, j'en ai tout juste mon compte. " C'est ainsi qu'agissait cet homme dont tous les actes étaient mesurés et déterminés avec une rare précision.

Lorsque son magasin devint très considérable, M. Paquet n'eut plus la peine de faire tant de voyages. Il voyait accourir vers lui les agents des maisons de gros, et quantité de commis-voyageurs. Mais il ne fallait pas qu'ils vinssent le déranger aux heures de travail ! Dans ces moments, il usait à leur égard de formules polies mais brèves qui leur faisaient prendre la porte tout de suite.

Si quelqu'un insistait, il lui offrait une chaise. — " Tenez, asseyez-vous là, je vais revenir. " Il revenait en effet, parfois longtemps après, mais pour dire à son homme : " Excusez, Monsieur, vous n'êtes pas bien là, mettez-vous ici. " Si le patient demeurait, M.Paquet reprenait son jeu, deux fois, trois fois, jusqu'à ce que, fatigué, le commis-voyageur prît la porte. Cependant si celui-ci résistait à cette épreuve, M. Paquet, qui aimait les caractères tenaces, persévérants, finissait par l'écouter et lui faisait quelque achat.

Un ancien commis du magasin devenu voyageur de commerce revint, après quelques années, essayer de placer une commande dans le rayon même où il avait servi. M. Paquet l'aperçoit et le reconnait. Il va droit à lui.

— Qu'y a-t-il pour vous, Monsieur ?

— Je suis commis-voyageur. J'ai telle et telle ligne de marchandises et je suis venu ici dans l'espoir de placer une commande.

— Oui ?... Eh bien ! ce n'est pas à Pierre ou à Paul qu'il faut s'adresser pour cela... Vous savez bien que c'est moi qui suis le maître ici... c'est à moi qu'il fallait vous adresser.

Et ce disant, il met le voyageur à la porte sans plus de cérémonie. Mais celui-ci connaissait son ancien patron et ses procédés. Souriant de la réception qu'on vient de lui faire, il rentre par la porte du magasin neuf[1] et demande à voir " le maître du magasin. " M. Paquet arrive.

— Que désirez-vous, Monsieur ?

— Je suis un commis-voyageur, je représente telle maison, j'ai là des marchandises que je viens vous offrir, m'estimant très honoré de pouvoir placer quelques commandes chez M. Paquet. Voilà pourquoi j'ai pensé m'adresser personnellement à vous, Monsieur, dans l'espoir que vous voudrez bien m'encourager.

— Oui !!!... Vous viendrez à faire quelque chose, vous... Vous avez bonne mémoire ! — B..., conduisez ce monsieur à tel rayon et dites au chef de placer une commande.

1 A cette époque chacun des trois magasins avait sa porte.

— Bonne chance, Monsieur. "

Si M. Paquet écoutait peu la foule des solliciteurs inconnus, il recevait volontiers les agents de ses fournisseurs attitrés. Plusieurs de ceux-ci devinrent ses amis personnels. Laissons la parole à l'un d'eux ; à l'écouter, nous saisirons sur le vif l'extrême prudence qui dirigeait M. Paquet, dans ses achats.

" Quand je voulais traiter avec M. Paquet, j'arrivais toujours au magasin vers sept heures du matin. C'était le meilleur temps pour lui parler. Dès qu'il me voyait, il venait à moi, me félicitant d'être venu si tôt. J'étalais alors mes échantillons, qu'il examinait très soigneusement. Il accompagnait son examen de mouvements de tête plus ou moins approbateur, disant ; — " Cà, ça vaut tant ", et c'était juste le prix à un sou près. Quand il avait terminé, il me disait : " Attendez-moi ici, je vais réfléchir à mon affaire ; et il se promenait lentement et en silence. Et c'était bien compris que, pendant ce temps, je devais, moi aussi, songer à mon affaire. Je crois que si je m'étais occupé alors à m'amuser avec les commis, j'aurais du coup perdu sa commande. Je vous assure qu'il m'a enseigné, par son exemple, à m'occuper de mon affaire. Parfois j'étais trois quarts d'heure et même une heure à l'attendre et à le considérer dans ses réflexions. Quand il avait fini, il venait à moi et disait : — " Vous avez attendu assez longtemps pour avoir ma commande ; venez avec moi. " Nous allions alors, tous deux, trouver le commis chef des rayons voulus. M. Paquet lui demandait en montrant l'échantillon : — " Combien as-tu de pièces d'étoffe de cette espèce ?

— Quatre, Monsieur.

— Combien avez-vous de pièces à nous livrer Monsieur A......

— J'en ai dix-huit, M. Paquet.

— C'est bien, je les prends.

— Mais, s'exclamait le commis, nous ne viendrons jamais à bout de vendre dix-huit pièces !

— Te souviens-tu, reprenait alors M. Paquet, que l'année dernière tu m'as fait remarquer que je n'avais pas acheté en assez grande quantité ? Je ne veux pas que cette année tu me fasses encore le même reproche. — Puis se tournant vers moi, il me disait à mi-voix : " Vous comprenez, vous ? — Je comprenais en effet que la vraie raison pour laquelle il prenait toute ma marchandise, n'était pas celle donnée au commis mais bien : — " Je prends tout pour que vous n'alliez pas en offrir à d'autres à ce prix. " — Je préparais alors le billet d'achat. Il le signait, après s'être assuré qu'il aurait son escompte de 30 jours de date. Et je puis vous affirmer qu il ne perdait pas ce dernier avantage, ses factures étaient toujours acquittées avant l'échéance. "

Terminons ici la citation et les exemples : ils suffiront pour conclure que M. Paquet ne faisait pas ses achats à la légère, mais que tout était pesé et mûri dans son esprit. Sa prudence ne l'empêchait pas d'être audacieux au besoin. La quantité de marchandise, quelque considérable qu'elle fût, ne lui faisait pas peur dès qu'il avait en main l'argent pour la payer. Ajoutons à sa louange que si, dans ses achats, il agissait généralement avec tant d'habileté, ce n'était pas pour se livrer ensuite, à la barbe du client, à des spéculations illicites, ni même dans

l'espoir de gains exhorbitants ; ce qu'il voulait, ce qu'il recherchait avant tout, c'était que sa principale réclame restât toujours " le bon marché. " M. Paquet réalisait donc presque l'idéal du commerçant : acheter à bas prix, pour vendre à bas prix, et s'attirer par ce moyen une clientèle nombreuse.

La cause de nos insuccès est presque toujours la peur de l'effort, surtout de l'effort durable : vouloir c'est pouvoir.

